

# PLANO DE NEGÓCIOS E-COMMERCE DE BRINQUEDOS

Plano de negócios completo para você abrir a sua loja virtual de brinquedos

# Índice



1. Mercado Online
2. Modelo de Negócios
3. Produtos e Fornecedores
4. Sazonalidades
5. Plataforma E-commerce
6. Logística
7. Equipe
8. Financeiro

# MERCADO ONLINE

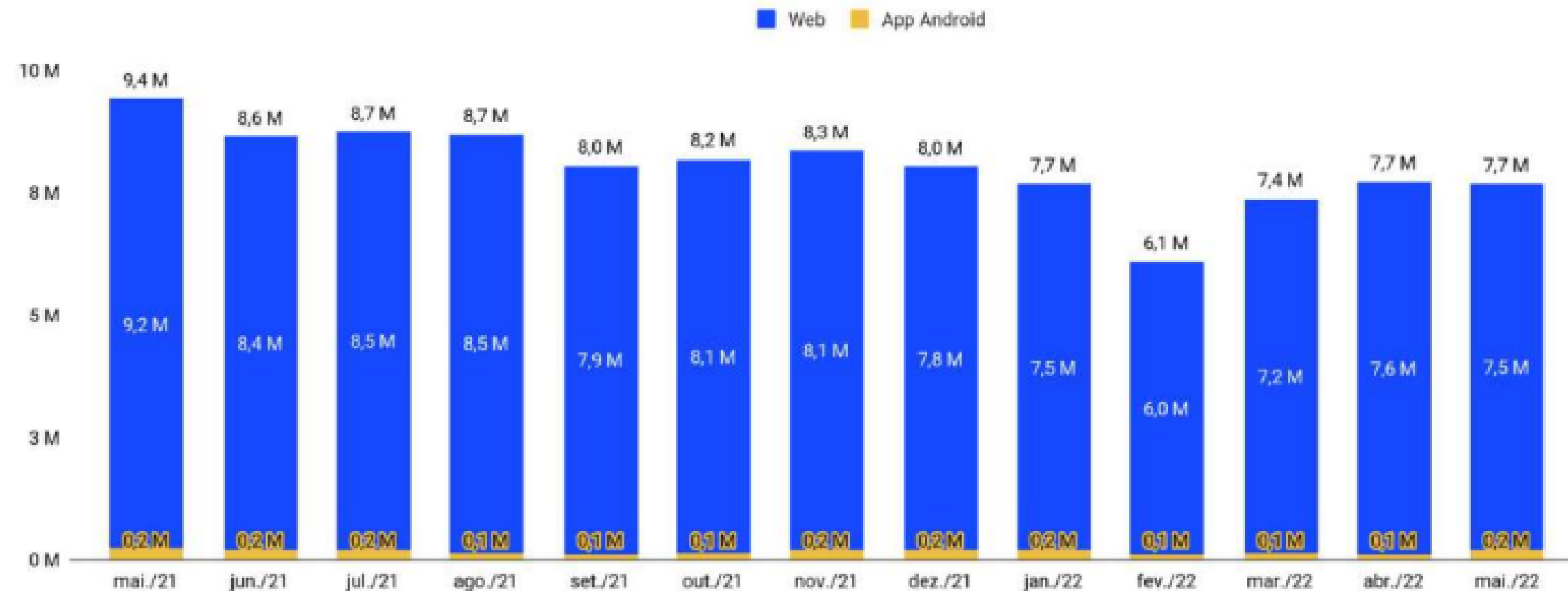
Plano de Negócios E-commerce Brinquedos

# 1. Mercado Online



## Tráfego do setor nos últimos 12 meses

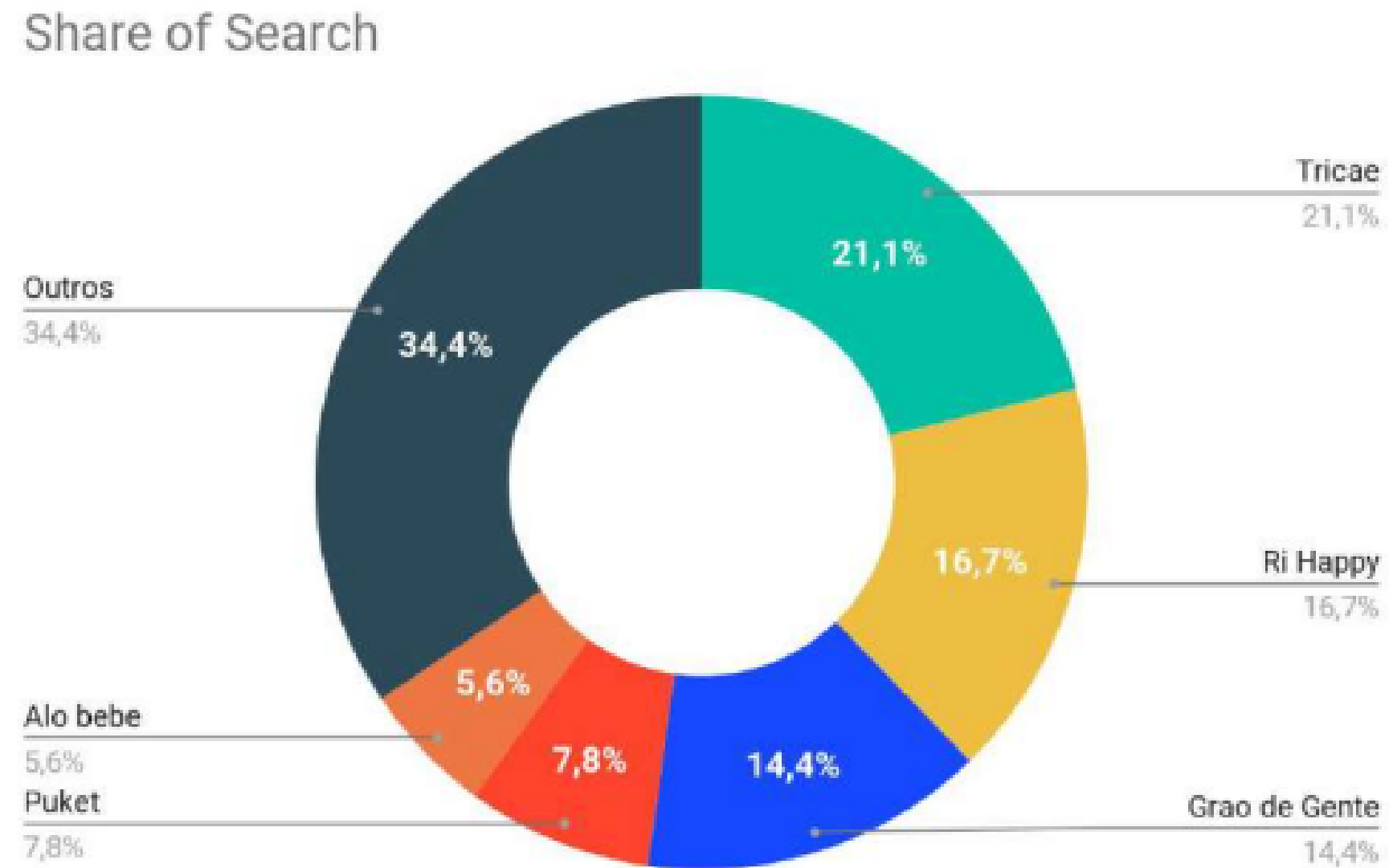
Acessos (em milhões) - Total



Fonte: Conversion

O segmento infantil (moda e brinquedos) online registra mais de 9 milhões de acessos por mês em todo o Brasil.

# 1. Mercado Online



Fonte: Conversion

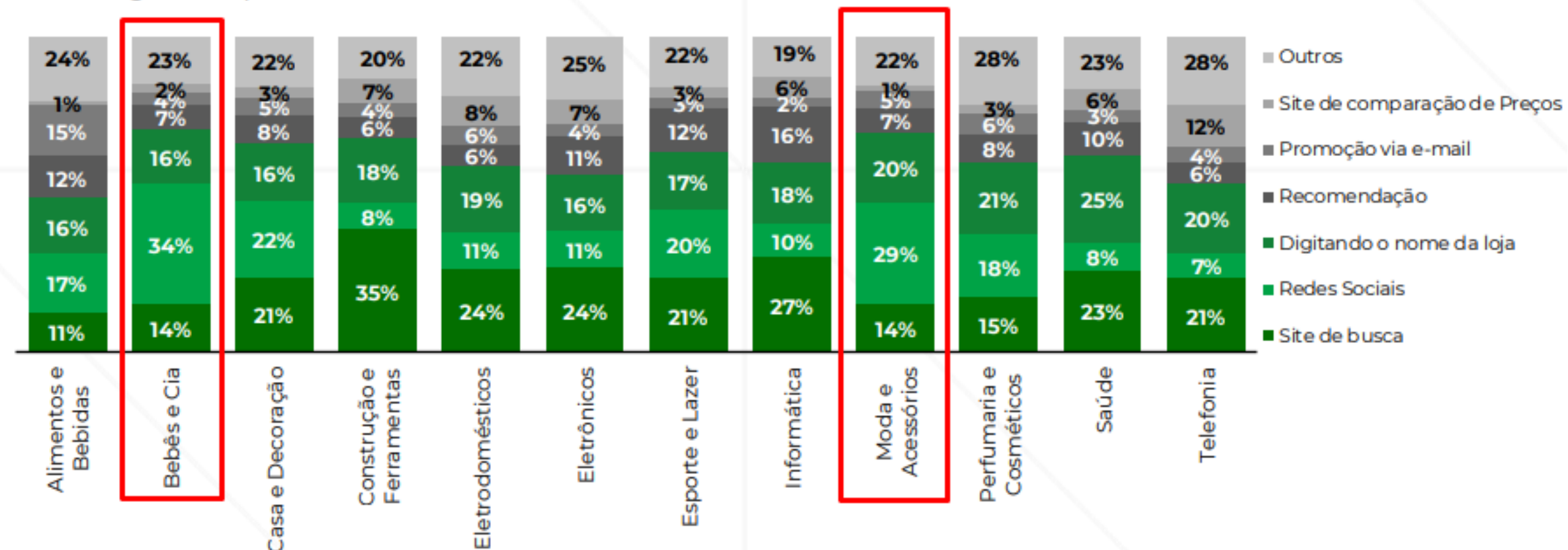
É um nicho que tem na liderança as principais marcas como Tricae, Ri Happy e Grão de Gente, mas que possui mais de 30% segmentado em diversas lojas menores, de nicho.

# 1. Mercado Online



**Sites de busca, redes sociais e digitar o nome da loja são os principais caminhos para chegar às lojas**

**Como você chegou nessa categoria?**  
Por Categoria - % pedidos – 2021



**NielsenIQ Ebit**

Fonte: NIQ Ebit - Webshoppers 45 – Motivador de compra para cada categoria por pedidos | Período: 2021  
© 2022 Nielsen Consumer LLC. All Rights Reserved.

**bexspay**

15

O segmento infantil (Moda e Acessórios e Bebês e Cia) apresenta grande presença em sites de buscas e redes sociais, sendo este o principal caminho para as pessoas conhecerem as marcas.

# 1. Mercado Online



## Nichos de Brinquedos

A indústria de brinquedos é um segmento que apresenta diversas oportunidades de mercado para empreendedores. Alguns nichos e categorias que você pode atuar no nicho de brinquedos são os seguintes:

- Educativos
- Por tipo: de montar, bonecas, eletrônicos, etc
- Por faixa etária ou por sexo

# MODELO DE NEGÓCIOS

Plano de Negócios E-commerce Brinquedos



## 2. Modelo de Negócios



### Qual a razão da sua loja existir?

O primeiro passo para criar sua loja online é definir qual a razão dela existir.

Um porquê bem definido, claro e específico vai te ajudar a criar uma comunidade de clientes que também acreditem nessa proposta. Isso cria um filtro que ajuda a escolher produtos e fornecedores, a criar a identidade visual e comunicar de maneira clara os objetivos do negócio.

Se os seus clientes sabem porquê compram de você fica muito mais fácil se diferenciar da concorrência, você não precisa ficar concorrendo em preço e terá margens maiores.

# 2. Modelo de Negócios



# PRODUTOS E FORNECEDORES

Plano de Negócios E-commerce Brinquedos

# 3. Produtos e Fornecedores



## Fornecedores

Para descobrir fornecedores de revenda comece visitando feiras do segmento e lembre-se sempre de utilizar o porquê da sua loja para filtrar os fornecedores que fazem mais sentido.

As principais feiras são:

- Abrin
- Pueri Expo



# 3. Produtos e Fornecedores

## Margens

As margens brutas (markup) de revenda ficam em média em 1,8x o preço de custo.

O ticket médio de venda no e-commerce em torno de R\$250,00 com taxa de conversão aproximada de 1,5%.

# 3. Produtos e Fornecedores



## Catálogo de Produtos

Sugestão de catálogo de produtos inicial:

<b>Categorias</b>	<b>SKUS*</b>	<b>Valor de Venda (R\$)</b>	<b>Custo (R\$)</b>	<b>Margem</b>
Blocos de Montar	80	R\$150,00	R\$84,00	1,8
Carrinhos	200	R\$80,00	R\$45,00	1,8
Bonecas	300	R\$150,00	R\$84,00	1,8
Jogos	50	R\$80,00	R\$45,00	1,8
Pelúcias	30	R\$100,00	R\$55,00	1,8

\*SKU: modelo de produto único.

# 3. Produtos e Fornecedores



## Catálogo de Produtos

Sugestão de estoque inicial:

<b>Itens por SKU</b>	3
<b>Total (SKUS)</b>	660
<b>Total de itens</b>	1.980
<b>Custo Médio</b>	R\$60,00
<b>Custo Total</b>	R\$118.800,00
<b>Valor de Venda Total</b>	R\$213.840,00

# SAZONALIDADES

Plano de Negócios E-commerce Brinquedos





## 4. Sazonalidades

Entender os meses de maior e menor demanda é fundamental pois isso terá um impacto direto no seu fluxo de caixa.

Você precisa planejar compras de estoque e ações de marketing de acordo com essa demanda. Controlar as saídas fixas também é essencial, principalmente nos meses de baixa.

As principais sazonalidades do setor de brinquedos estão relacionadas ao Dia das Crianças e Black Friday e Natal. O período de volta às aulas no início do ano também pode ser aproveitado.

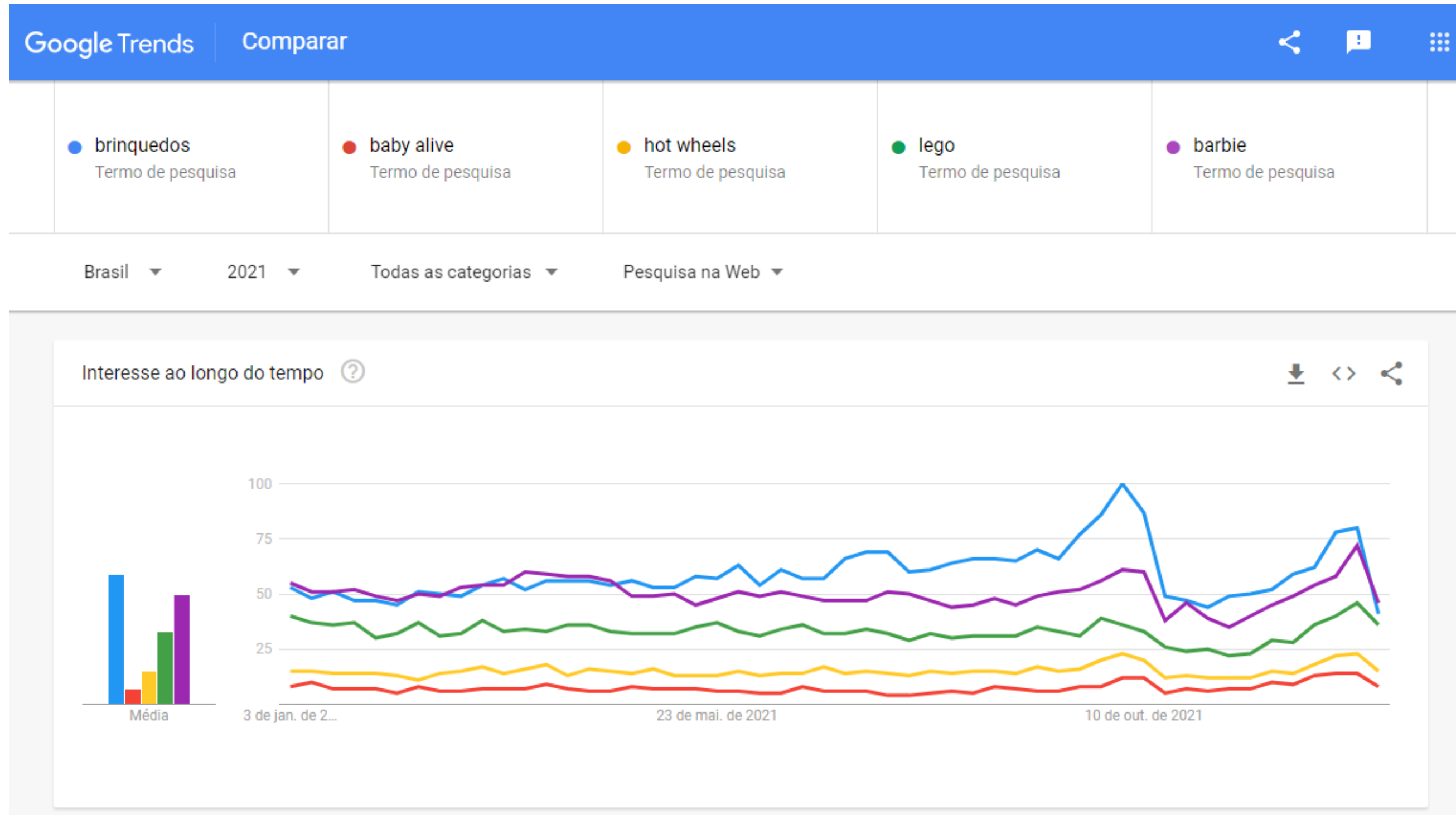
# 4. Sazonalidades



E as principais datas especiais são:

- Dia das Crianças: Outubro
- Black Friday: Novembro
- Natal: Dezembro

# 4. Sazonalidades



Para descobrir essa variação de forma estatística podemos utilizar o Google Trends, ferramenta gratuita do google que mede o interesse por termos de busca ao longo do tempo.

# PLATAFORMA E-COMMERCE

Plano de Negócios E-commerce Brinquedos

# 5. Plataforma E-commerce



A plataforma de e-commerce é um sistema que te permite vender online.

Na plataforma você paga uma mensalidade (alugada) além de ter um investimento inicial para customização do layout da loja.

Ela possui um sistema para gerenciamento da loja (backend) no qual você realiza cadastro de produtos, configura promoções, frete, meios de pagamentos e uma série de outras funcionalidades inerentes ao e-commerce.

# 5. Plataforma E-commerce



Para o setor de brinquedos é importante verificar itens como fotos e zoom nos produtos, combos (ex: compre junto) e filtros de busca por marcas, gênero e tipo de produto.

Principais plataformas no mercado:

- Tray
- Loja Integrada
- Nuvem Shop
- Dooca Commerce
- Shopify
- Magento
- Vtex

# 5. Plataforma E-commerce



Critérios para avaliar na hora de escolher uma plataforma:

- Tempo de mercado
- Suporte
- Valores mensalidade e setup
- Avaliações no Reclame Aqui
- Agências parceiras para implantação
- Facilidade de uso
- Integrações com sistemas de terceiros (pagamentos, logística, marketing, ERPs, marketplaces)

# LOGÍSTICA

Plano de Negócios E-commerce Brinquedos



# 6. Logística




## ERP

O ERP é um sistema de gestão que irá te permitir gerenciar todos os processo da loja, desde suprimentos, vendas, financeiro, logística e integrações com plataformas.

No caso de brinquedos é importante que o ERP tenha facilidade na gestão de grade dos produtos (cores, modelos, agrupamento de skus) e integrações com seus canais de vendas.

## #PARCEIROBLING

Com o Bling você tem:

- 
- ✓ Mais de 200 integrações entre plataformas de e-commerce, marketplaces, hubs e operadores logísticos.
  - ✓ Controle de estoque, e emissão de notas fiscais de forma rápida e automática.

**bling!**

Tenha 3 meses gratuitos!  
Acesse o link e utilize o cupom **#SMART4PLAN**

<https://parceiro.bling.com.br/smart4plan>

# 6. Logística



## Fluxo Logístico

A logística para loja virtual envolve desde a compra do estoque, armazenagem, até entrega para o consumidor final.

Por serem produtos pequenos que não ocupam muito espaço, a armazenagem dos produtos é relativamente fácil. O processo para separar, embrulhar e enviar também. Para envio é bastante comum utilizar correios e gateways de frete como Melhor Envio, Frete Fácil e Frenet.

# 6. Logística



## Fluxo Logístico

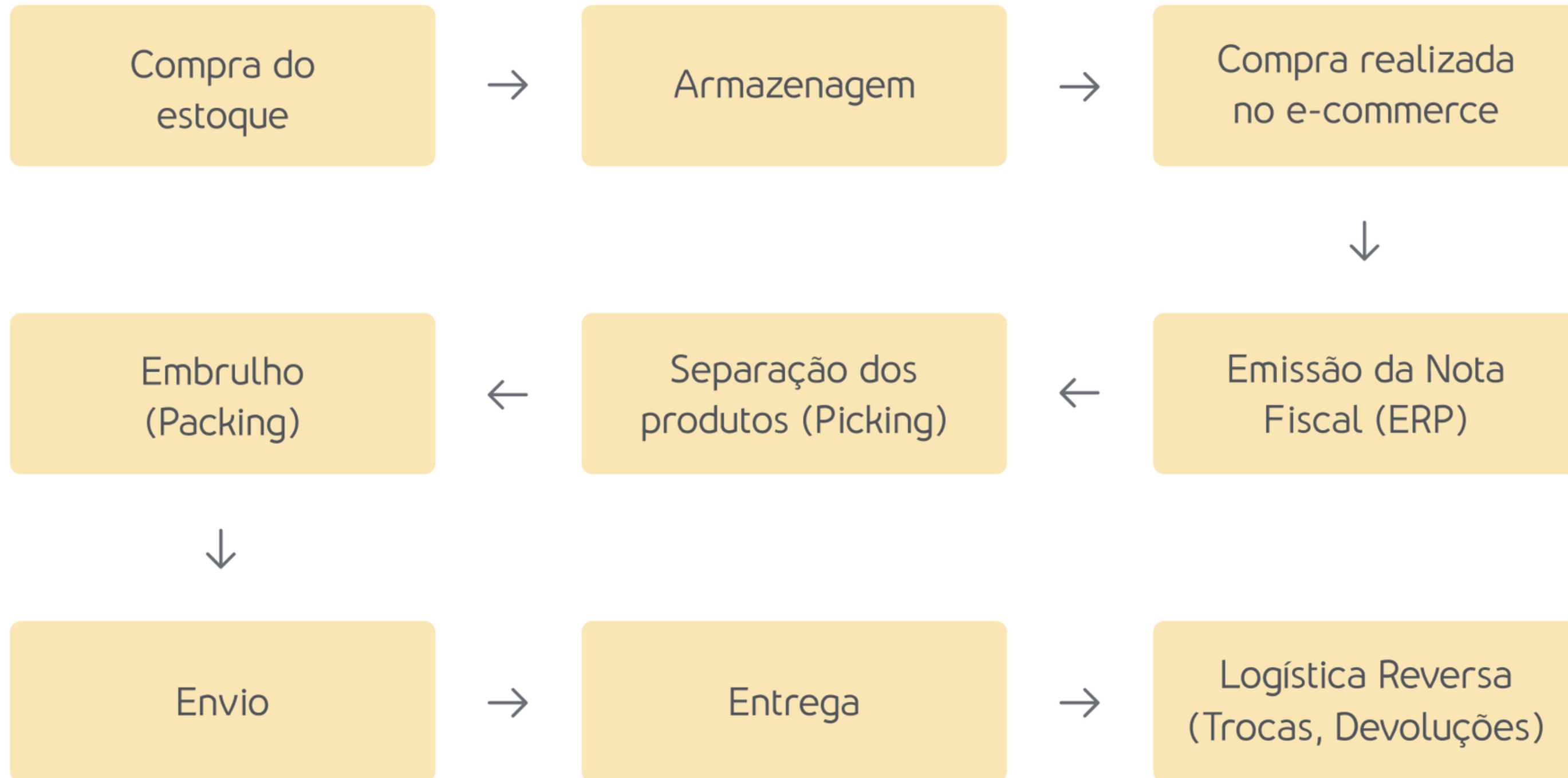
Caso o cliente não goste ou queira trocar o produto a loja terá que arcar com os custos desse processo, que chamamos de logística reversa.

É possível também terceirizar todo o processo de logística. Existem empresas de fulfillment para e-commerce que fazem isso e você não precisa se preocupar com nenhuma etapa, apenas em emitir a nota fiscal e acompanhar as etapas de entrega.

# 6. Logística



## Fluxo Logístico



# EQUIPE

Plano de Negócios E-commerce Brinquedos

# 7. Equipe



A equipe necessária para gerenciar todo o negócio envolve principalmente profissionais ligados ao marketing e logística, tarefas que exigem maior demanda em qualquer e-commerce.

Você deve começar com uma equipe bem enxuta ou apenas os sócios e ir aumentando conforme a necessidade.

Os serviços de marketing são terceirizados no início do negócio podendo ser internalizado aos poucos, conforme a maturidade da loja.

# 7. Equipe



# FINANCEIRO

Plano de Negócios E-commerce Brinquedos



# 8. Financeiro



Você sabia que no Brasil os varejistas tem que trabalhar com **caixa negativo**?

Ou seja, você tem que pagar as contas da loja virtual antes de receber todo o dinheiro das vendas, sendo o **principal motivo pelo qual 70% das lojas virtuais fecham** nos dois primeiros anos.

# 8. Financeiro



Essa situação coloca os empreendedores já em **grande desafio no início do negócio** e ocorre pois você:

- Tem que financiar seu cliente oferecendo compras parceladas no cartão
- Não consegue parcelar as compras de estoque no mesmo prazo que você financia seu cliente
- Paga impostos antecipadamente, em cima do faturamento
- Não consegue financiamentos com custos atrativos

# 8. Financeiro



E para piorar, na hora de gerenciar o financeiro, **só encontra soluções que foram feitas para grandes empresas, que são difíceis de entender**, com indicadores complexos e pouco práticos.

Toda essa situação coloca uma **pressão enorme no caixa do seu e-commerce** já no início das operações, o que deixa pouca margem para erros e cria uma grande responsabilidade para você, empreendedor.

Mas qual a solução?

# 8. Financeiro



Utilize apenas **um indicador** para antecipar problemas de caixa, para que você consiga enxergar claramente os períodos de maior necessidade.

## **Caixa Gerado (CG)**

O caixa gerado (CG) é o que sobra das vendas para pagar custos fixos:

$$\mathbf{CG = Vendas - Custos Variáveis - Custo do Estoque}$$

Simple assim!

# 8. Financeiro



Se o **CG for maior** que as contas que a sua loja virtual tem que pagar todos os meses, você não terá problemas de caixa e poderá **investir no crescimento** do negócio.

Se o **CG for menor**, significa que o e-commerce ainda não gera dinheiro suficiente e **precisa de capital** para continuar operando.

# 8. Financeiro



Com a visão do Caixa Gerado (CG), você vai conseguir:

- Descobrir quais canais de vendas trazem mais ou menos dinheiro
- Enxergar épocas do ano com maior demanda do caixa
- Otimizar as compras de estoque e precificar de forma equilibrada seus produtos
- Organizar custos de acordo com a estrutura comercial
- Saber o investimento necessário, por quanto tempo e lucratividade

# 8. Financeiro



E para te ajudar nessa missão, criamos uma ferramenta exclusiva, pensada no Caixa Gerado e para **pequenos negócios** como o seu:

## Plataforma Smart4plan

Uma forma diferente e mais fácil para criar a visão financeira para o seu negócio e evitar ficar sem dinheiro em caixa!

Crie sua conta gratuita agora:

**[caixa.smart4plan.com.br](https://caixa.smart4plan.com.br)**

# 8. Financeiro



BRINQUEDOS



SAÍDAS

ENTRADAS

PROJEÇÕES

## SAÍDAS DE CAIXA

Total: R\$26.730,00/mês

NOME ↑↓	CATEGORIA ↑↓	VALOR ↑↓	MÊS INÍCIO/FIM	FREQUÊNCIA	REAJUSTE	
Contador	Finanças/Contabilidade	R\$500,00	Jan/23 a Dez/27	Mensal	1,0%	
Plano de Negócios	Finanças/Contabilidade	R\$1.500,00	Jan/23 a Fev/23	Mensal		
Plataforma Smart4plan	Finanças/Contabilidade	R\$30,00	Jan/23 a Dez/27	Mensal		
Aluguel	Logística/Operação	R\$1.000,00	Mar/23 a Dez/27	Mensal	1,0%	
Internet/Luz/Água	Logística/Operação	R\$300,00	Mar/23 a Dez/27	Mensal	0,5%	
Móveis	Logística/Operação	R\$5.000,00	Mar/23 a Mar/23	Mensal		
Mídia	Marketing/Vendas	R\$2.500,00	Mai/23 a Dez/27	Mensal		
Agência Marketing	Marketing/Vendas	R\$2.000,00	Abr/23 a Dez/27	Mensal	0,5%	

Plataforma Smart4plan





## Saídas de Caixa

O primeiro passo é lançar as saídas de caixa, que são as contas que a empresa tem que pagar mensalmente. Acima estão cada saída detalhadas por categoria, valor, período e frequência.



# 8. Financeiro



Agência Marketing	Marketing/Vendas	R\$2.000,00	Abr/23 a Dez/27	Mensal	0,5%	   
Ferramentas Marketing	Marketing/Vendas	R\$200,00	Abr/23 a Dez/27	Mensal	4,0%	   
Identidade Visual	Marketing/Vendas	R\$1.500,00	Fev/23 a Mar/23	Mensal		   
Auxiliar Logística	Pessoas	R\$1.800,00	Jan/27 a Dez/27	Mensal	0,5%	   
Pró-labore Sócios	Pessoas	R\$5.000,00	Nov/27 a Dez/27	Mensal	0,5%	   
Setup Plataforma	Tecnologia	R\$3.000,00	Fev/23 a Mar/23	Mensal		   
Consultoria	Tecnologia	R\$2.000,00	Fev/23 a Mai/23	Mensal		   
Plataforma Mensal.	Tecnologia	R\$200,00	Fev/23 a Dez/27	Mensal	2,0%	   
Certificado Seg. SSL	Tecnologia	R\$100,00	Fev/23 a Dez/27	Anual	1,0%	   
ERP Mensal.	Tecnologia	R\$100,00	Fev/23 a Dez/27	Mensal	1,5%	   

Adicionar Saída

Plataforma Smart4plan

## Saídas de Caixa

Mesmo que você não tenha certeza ainda dos custos, faça os lançamentos que depois na análise de projeções mensais ficará mais fácil de ir ajustando.

# 8. Financeiro



Smart4Plan  
Visão Financeira para e-commerce

BRINQUEDOS

SAÍDAS ENTRADAS PROJEÇÕES

### ENTRADAS DE CAIXA

Total: R\$18.000,00/mês

NOME	CATEGORIA	FATURAMENTO	SAZONALIDADES	SAÍDAS VARIÁVEIS RECEBIMENTOS	MÊS INÍCIO/FIM	MARKUP	CG	CRESCIMENTO MÊS	
Mídias Pagas	Vendas Loja Virtual	R\$5.000,00	ABBBABBAMABA	13%   40/60 90	Mai/23 a Dez/27	1,8	31,44%	2,0%	
Mídias Orgânicas	Vendas Loja Virtual	R\$3.000,00	ABBBABBAMABA	13%   40/60 90	Mai/23 a Dez/27	1,8	31,44%	6,0%	
Rihappy	Vendas Marketplaces	R\$5.000,00	ABBBABBAMABA	29%   40/60 30	Mai/23 a Dez/27	1,8	15,44%	3,0%	
Mercado Livre	Vendas Marketplaces	R\$5.000,00	ABBBABBAMABA	29%   40/60 30	Mai/23 a Dez/27	1,8	15,44%	3,0%	
Aportes	Aportes	R\$130.000,00	MMMMMMMMMMMM	0%   100/0 90	Jan/23 a Jan/23				

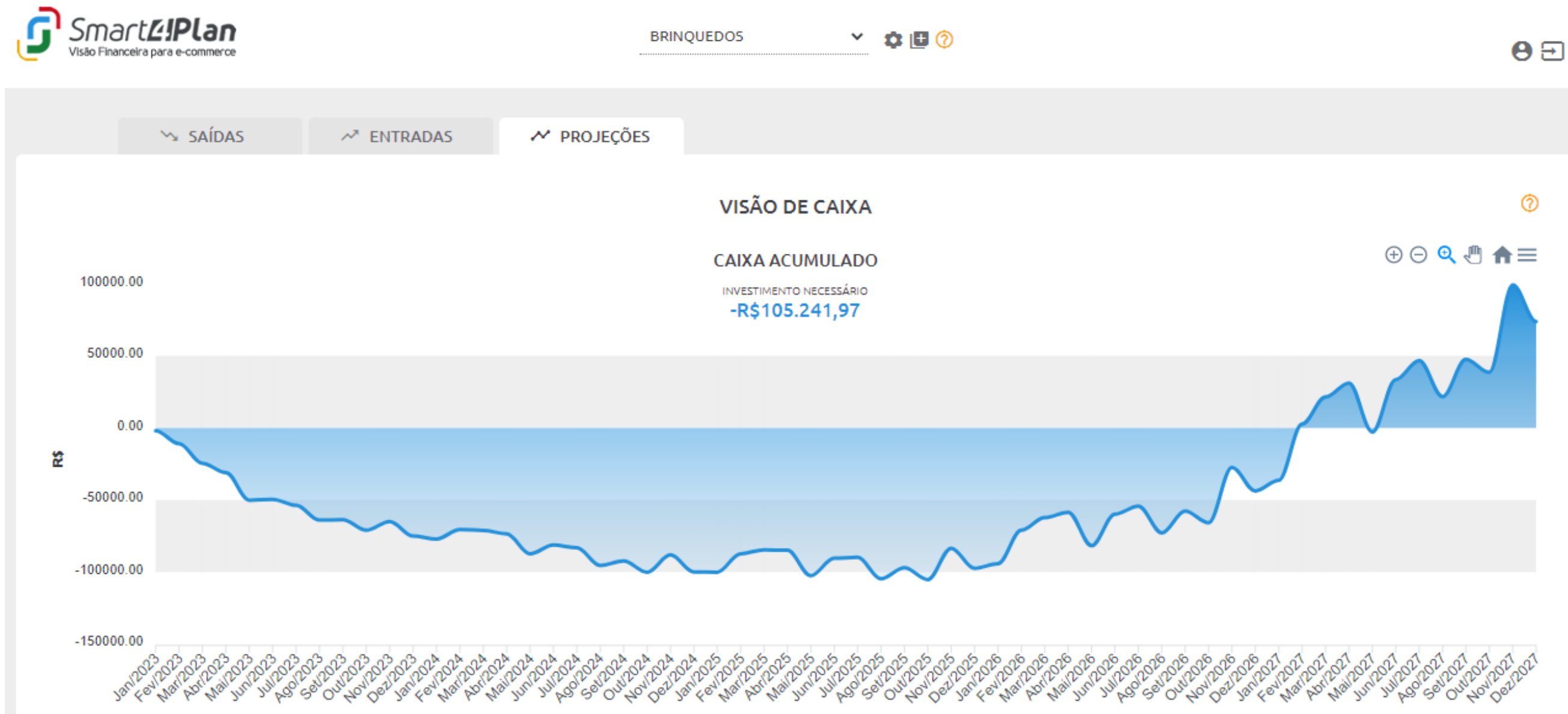
Adicionar Entrada

*Plataforma Smart4plan*

## Entradas de Caixa

Aqui projetamos todos os canais de receitas, considerando os parâmetros de faturamento inicial, sazonalidades, saídas variáveis, período e markup. Projetamos também o investimento necessário para esse modelo (aportes).

# 8. Financeiro



Plataforma Smart4plan

## Projeções

Com as entradas e saídas lançadas, podemos ver os resultados em Projeções. O gráfico mostra o caixa acumulado, sem aportes. Assim conseguimos enxergar que o investimento necessário até a loja virtual conseguir pagar as contas sozinha, será de 105 mil reais.

# 8. Financeiro



PROJEÇÕES MENSAIS												
	Resumo 2023 2024 2025 2026 2027											
	JANEIRO	FEVEREIRO	MARÇO	ABRIL	MAIO	JUNHO	JULHO	AGOSTO	SETEMBRO	OUTUBRO	NOVEMBRO	DEZEMBRO
Realizado	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
▼ FATURADO	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$27.428,58	R\$10.617,15	R\$10.961,02	R\$30.181,11	R\$19.480,66	R\$32.194,76	R\$12.472,52	R\$34.366,57
▼ RECEBIDO	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$10.971,43	R\$15.827,80	R\$11.300,22	R\$20.073,95	R\$22.414,95	R\$24.747,46	R\$22.952,32	R\$23.628,61
SAÍDAS VARIÁVEIS	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$6.003,81	R\$2.321,95	R\$2.394,89	R\$6.587,72	R\$4.247,54	R\$7.011,74	R\$2.713,14	R\$7.466,22
CUSTO ESTOQUE	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$15.238,08	R\$5.898,41	R\$6.089,47	R\$16.767,29	R\$10.822,59	R\$17.885,99	R\$6.929,17	R\$19.092,54
CAIXA GERADO (CG)	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	-93,61% -R\$10.270,46	48,06% R\$7.607,44	24,92% R\$2.815,86	-16,34% -R\$3.281,06	32,77% R\$7.344,82	-0,61% -R\$150,27	57,99% R\$13.310,01	-12,40% -R\$2.930,15
▼ SAÍDAS DE CAIXA	R\$2.030,00	R\$8.935,00	R\$13.645,55	R\$6.367,75	R\$8.908,22	R\$6.949,32	R\$6.991,06	R\$7.033,50	R\$7.076,61	R\$7.120,42	R\$7.164,96	R\$7.210,26
CAIXA FINAL	-R\$2.030,00	-R\$8.935,00	-R\$13.645,55	-R\$6.367,75	-R\$19.178,68	R\$658,12	-R\$4.175,20	-R\$10.314,56	R\$268,21	-R\$7.270,69	R\$6.145,05	-R\$10.140,41
CAIXA ACUMULADO	-R\$2.030,00	-R\$10.965,00	-R\$24.610,55	-R\$30.978,30	-R\$50.156,98	-R\$49.498,86	-R\$53.674,06	-R\$63.988,62	-R\$63.720,41	-R\$70.991,10	-R\$64.846,05	-R\$74.986,46

*Plataforma Smart4plan*

## Projeções - Ano 1

Logo a seguir temos as projeções mensais para cada ano da operação. O modelo do fluxo é baseado no Caixa Gerado (CG), que é o que sobra das vendas para pagar as saídas de caixa. Dessa forma fica mais claro e fácil de entender as necessidades de caixa do negócio.

# 8. Financeiro



PROJEÇÕES MENSAIS												
	Resumo	2023	2024	2025	2026	2027						
	JANEIRO	FEVEREIRO	MARÇO	ABRIL	MAIO	JUNHO	JULHO	AGOSTO	SETEMBRO	OUTUBRO	NOVEMBRO	DEZEMBRO
Realizado	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
▼ FATURADO	R\$35.516,25	R\$13.766,64	R\$14.232,38	R\$14.716,63	R\$40.587,28	R\$15.744,09	R\$16.289,14	R\$44.950,38	R\$29.078,14	R\$48.164,57	R\$18.702,03	R\$51.650,92
▼ RECEBIDO	R\$32.611,98	R\$24.586,18	R\$17.796,37	R\$16.309,72	R\$24.914,95	R\$25.777,36	R\$18.154,75	R\$29.938,10	R\$33.117,16	R\$36.965,77	R\$34.189,25	R\$35.646,77
SAÍDAS VARIÁVEIS	R\$7.705,62	R\$2.982,60	R\$3.078,93	R\$3.178,75	R\$8.752,48	R\$3.389,40	R\$3.500,53	R\$9.642,03	R\$6.225,42	R\$10.291,21	R\$3.987,78	R\$10.989,83
CUSTO ESTOQUE	R\$19.731,25	R\$7.648,14	R\$7.906,88	R\$8.175,91	R\$22.548,50	R\$8.746,72	R\$9.049,53	R\$24.972,44	R\$16.154,53	R\$26.758,10	R\$10.390,02	R\$28.694,96
CAIXA GERADO (CG)	15,87%	56,76%	38,27%	30,38%	-25,63%	52,92%	30,87%	-15,62%	32,42%	-0,23%	57,95%	-11,33%
▼ SAÍDAS DE CAIXA	R\$5.175,11	R\$13.955,44	R\$6.810,56	R\$4.955,06	-R\$6.386,03	R\$13.641,24	R\$5.604,69	-R\$4.676,37	R\$10.737,21	-R\$83,54	R\$19.811,45	-R\$4.038,02
CAIXA FINAL	-R\$2.081,22	R\$6.551,26	-R\$540,26	-R\$2.444,24	-R\$13.834,67	R\$6.142,39	-R\$1.945,27	-R\$12.278,38	R\$3.082,21	-R\$7.792,52	R\$12.047,47	-R\$11.858,03
CAIXA ACUMULADO	-R\$77.067,68	-R\$70.516,42	-R\$71.056,68	-R\$73.500,92	-R\$87.335,59	-R\$81.193,20	-R\$83.138,47	-R\$95.416,85	-R\$92.334,64	-R\$100.127,16	-R\$88.079,69	-R\$99.937,72

*Plataforma Smart4plan*

## Projeções - Ano 2

Repare que, em função das sazonalidades e formas de recebimento, temos 4 meses no ano que sempre irão ter maior necessidade de caixa: Maio (CG: -25,63%), Agosto (CG: -15,62%), Outubro (CG: -0,23%) e Dezembro (CG: -11,33%).



# 8. Financeiro



PROJEÇÕES MENSAIS												
	Resumo	2023	2024	2025	2026	2027						
	JANEIRO	FEVEREIRO	MARÇO	ABRIL	MAIO	JUNHO	JULHO	AGOSTO	SETEMBRO	OUTUBRO	NOVEMBRO	DEZEMBRO
Realizado	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
▼ FATURADO	R\$53.504,39	R\$20.788,56	R\$21.543,73	R\$22.331,21	R\$61.740,10	R\$24.009,38	R\$24.903,51	R\$68.898,08	R\$44.685,19	R\$74.209,58	R\$28.891,38	R\$80.004,65
▼ RECEBIDO	R\$48.810,42	R\$36.805,91	R\$27.210,01	R\$24.849,10	R\$37.823,90	R\$38.671,76	R\$27.912,61	R\$46.031,11	R\$50.117,99	R\$56.862,79	R\$52.351,35	R\$55.567,24
SAÍDAS VARIÁVEIS	R\$11.359,05	R\$4.403,36	R\$4.552,55	R\$4.707,49	R\$12.982,36	R\$5.035,52	R\$5.209,20	R\$14.372,46	R\$9.295,45	R\$15.392,78	R\$5.975,09	R\$16.496,04
CUSTO ESTOQUE	R\$29.724,67	R\$11.549,20	R\$11.968,74	R\$12.406,23	R\$34.300,05	R\$13.338,56	R\$13.835,29	R\$38.276,71	R\$24.825,11	R\$41.227,55	R\$16.050,77	R\$44.447,02
CAIXA GERADO (CG)	15,83% R\$7.726,70	56,66% R\$20.853,35	39,28% R\$10.688,72	31,13% R\$7.735,38	-25,01% -R\$9.458,51	52,49% R\$20.297,68	31,77% R\$8.868,12	-14,38% -R\$6.618,06	31,92% R\$15.997,43	0,43% R\$242,46	57,93% R\$30.325,49	-9,67% -R\$5.375,82
▼ SAÍDAS DE CAIXA	R\$7.877,13	R\$8.037,36	R\$7.994,70	R\$8.055,25	R\$8.116,99	R\$8.179,99	R\$8.244,26	R\$8.309,85	R\$8.376,81	R\$8.445,18	R\$8.515,00	R\$8.586,32
CAIXA FINAL	-R\$150,43	R\$12.815,99	R\$2.694,02	-R\$319,87	-R\$17.575,50	R\$12.117,69	R\$623,86	-R\$14.927,91	R\$7.620,62	-R\$8.202,72	R\$21.810,49	-R\$13.962,14
CAIXA ACUMULADO	-R\$100.088,15	-R\$87.272,16	-R\$84.578,14	-R\$84.898,01	-R\$102.473,51	-R\$90.355,82	-R\$89.731,96	-R\$104.659,87	-R\$97.039,25	-R\$105.241,97	-R\$83.431,48	-R\$97.393,62

Plataforma Smart4plan

## Projeções - Ano 3

Neste ano a loja já começa a gerar caixa suficiente em alguns meses para pagar todas as contas sozinha.

# 8. Financeiro



**PROJEÇÕES MENSAIS**

Resumo
2023
2024
2025
2026
2027

	JANEIRO	FEVEREIRO	MARÇO	ABRIL	MAIO	JUNHO	JULHO	AGOSTO	SETEMBRO	OUTUBRO	NOVEMBRO	DEZEMBRO
Realizado	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
∨ FATURADO	R\$83.098,96	R\$32.375,02	R\$33.643,14	R\$34.969,34	R\$96.950,82	R\$37.807,97	R\$39.326,91	R\$109.111,64	R\$70.969,26	R\$118.199,73	R\$46.151,02	R\$128.171,39
∨ RECEBIDO	R\$75.143,36	R\$56.651,44	R\$43.148,30	R\$39.176,40	R\$59.256,09	R\$59.563,53	R\$44.451,07	R\$73.245,34	R\$78.015,06	R\$90.422,33	R\$82.730,62	R\$89.789,63
SAÍDAS VARIÁVEIS	R\$17.081,17	R\$6.633,74	R\$6.871,35	R\$7.118,70	R\$19.669,88	R\$7.644,38	R\$7.923,73	R\$21.906,03	R\$14.196,73	R\$23.557,72	R\$9.163,69	R\$25.352,90
CUSTO ESTOQUE	R\$46.166,08	R\$17.986,13	R\$18.690,64	R\$19.427,41	R\$53.861,55	R\$21.004,43	R\$21.848,29	R\$60.617,59	R\$39.427,37	R\$65.666,51	R\$25.639,46	R\$71.206,33
CAIXA GERADO (CG)	15,83% R\$11.896,11	56,54% R\$32.031,57	40,76% R\$17.586,31	32,24% R\$12.630,29	-24,09% -R\$14.275,34	51,90% R\$30.914,72	33,02% R\$14.679,05	-12,67% -R\$9.278,28	31,26% R\$24.390,96	1,33% R\$1.198,10	57,93% R\$47.927,47	-7,54% -R\$6.769,60
∨ SAÍDAS DE CAIXA	R\$8.659,19	R\$8.836,69	R\$8.809,78	R\$8.887,59	R\$8.967,14	R\$9.048,51	R\$9.131,74	R\$9.216,90	R\$9.304,06	R\$9.393,29	R\$9.484,63	R\$9.578,17
CAIXA FINAL	R\$3.236,92	R\$23.194,88	R\$8.776,53	R\$3.742,70	-R\$23.242,48	R\$21.866,21	R\$5.547,31	-R\$18.495,18	R\$15.086,90	-R\$8.195,19	R\$38.442,84	-R\$16.347,77
CAIXA ACUMULADO	-R\$94.156,70	-R\$70.961,82	-R\$62.185,29	-R\$58.442,59	-R\$81.685,07	-R\$59.818,86	-R\$54.271,55	-R\$72.766,73	-R\$57.679,83	-R\$65.875,02	-R\$27.432,18	-R\$43.779,95

*Plataforma Smart4plan*

## Projeções - Ano 4

Com uma demanda mais robusta, com meses com faturamento acima de R\$100.000,00, precisamos melhorar a estrutura da operação.

# 8. Financeiro



## PROJEÇÕES MENSAIS

	JANEIRO	FEVEREIRO	MARÇO	ABRIL	MAIO	JUNHO	JULHO	AGOSTO	SETEMBRO	OUTUBRO	NOVEMBRO	DEZEMBRO
Realizado	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
∨ FATURADO	R\$86.509,12	R\$53.730,84	R\$55.626,73	R\$95.993,50	R\$159.045,39	R\$102.946,18	R\$106.627,57	R\$176.725,39	R\$68.657,83	R\$118.562,96	R\$73.715,90	R\$76.396,37
∨ RECEBIDO	R\$67.118,88	R\$66.108,54	R\$57.239,41	R\$74.496,20	R\$112.986,32	R\$120.001,38	R\$109.122,69	R\$139.315,46	R\$118.826,93	R\$103.193,38	R\$101.220,97	R\$78.715,65
SAÍDAS VARIÁVEIS	R\$20.808,22	R\$12.894,35	R\$13.318,10	R\$22.927,85	R\$37.895,35	R\$24.468,02	R\$25.279,15	R\$41.790,46	R\$16.193,26	R\$27.889,48	R\$17.293,41	R\$17.873,18
CUSTO ESTOQUE	R\$37.612,66	R\$23.361,23	R\$24.185,54	R\$41.736,31	R\$69.150,16	R\$44.759,21	R\$46.359,81	R\$76.837,12	R\$29.851,23	R\$51.549,11	R\$32.050,39	R\$33.215,81
CAIXA GERADO (CG)	12,96% R\$8.698,00	45,16% R\$29.852,96	34,48% R\$19.735,77	13,20% R\$9.832,04	5,26% R\$5.940,81	42,31% R\$50.774,15	34,35% R\$37.483,73	14,85% R\$20.687,88	61,25% R\$72.782,44	23,02% R\$23.754,79	51,25% R\$51.877,17	35,10% R\$27.626,66
∨ SAÍDAS DE CAIXA	R\$18.444,27	R\$18.691,98	R\$18.734,30	R\$18.883,47	R\$19.035,56	R\$19.190,63	R\$19.348,78	R\$19.510,12	R\$19.674,74	R\$19.842,76	R\$20.014,29	R\$20.189,44
CAIXA FINAL	-R\$9.746,27	R\$11.160,98	R\$1.001,47	-R\$9.051,43	-R\$13.094,75	R\$31.583,52	R\$18.134,95	R\$1.177,76	R\$53.107,70	R\$3.912,03	R\$31.862,88	R\$7.437,22
CAIXA ACUMULADO	R\$118.685,26	R\$129.846,24	R\$130.847,71	R\$121.796,28	R\$108.701,53	R\$140.285,05	R\$158.420,00	R\$159.597,76	R\$212.705,46	R\$216.617,49	R\$248.480,37	R\$255.917,59

Plataforma Smart4plan

## Projeções - Ano 5

No último ano das projeções já temos uma empresa com uma boa capacidade de geração de caixa, com condições de crescimento e de enfrentar possíveis cenários pessimistas. Aqui projetamos o início do pró-labore dos sócios e mais um funcionário para auxiliar na logística.



# 8. Financeiro



## PROJEÇÕES MENSAIS

Resumo

2023

2024

2025

2026

2027

	2023		2024		2025		2026		2027	
	Projetado	Realizado	Projetado	Realizado	Projetado	Realizado	Projetado	Realizado	Projetado	Realizado
✓ FATURADO	R\$177.702,35		R\$343.398,50		R\$525.509,74		R\$830.775,21		R\$1.360.291,76	
% Ano Anterior			+ 117%		+ 52%		+ 57%		+ 63%	
✓ RECEBIDO	R\$151.916,74		R\$330.008,36		R\$503.014,20		R\$791.593,19		R\$1.289.795,66	
SAÍDAS VARIÁVEIS	R\$38.747,01		R\$73.724,58		R\$109.781,35		R\$167.120,02		R\$261.127,81	
CUSTO ESTOQUE	R\$98.723,54		R\$190.776,98		R\$291.949,90		R\$461.541,79		R\$755.717,59	
CAIXA GERADO (CG)	9,51%		19,85%		20,14%		20,58%		21,16%	
	R\$14.446,19	R\$0,00	R\$65.506,80	R\$0,00	R\$101.282,94	R\$0,00	R\$162.931,36	R\$0,00	R\$272.950,25	R\$0,00
% Ano Anterior			+ 1%		+ 9%		+ 11%		+ 42%	
✓ SAÍDAS DE CAIXA	R\$89.432,65		R\$90.458,06		R\$98.738,84		R\$109.317,69		R\$155.477,22	
CAIXA FINAL	-R\$74.986,46	R\$0,00	-R\$24.951,26	R\$0,00	R\$2.544,10	R\$0,00	R\$53.613,67	R\$0,00	R\$117.473,03	R\$0,00
CAIXA ACUMULADO	-R\$74.986,46	R\$0,00	-R\$99.937,72	R\$0,00	-R\$97.393,62	R\$0,00	-R\$43.779,95	R\$0,00	R\$73.693,08	R\$0,00

*Plataforma Smart4plan*

## Projeções - Resumo

Na visão anual das projeções podemos ver os resultados finais de cada ano. Aqui você pode verificar de forma mais fácil o equilíbrio entre crescimento de receitas e despesas.



# Utilize esse modelo para criar o seu planejamento!

Na plataforma da Smart4plan você pode utilizar diversos modelos prontos, ter uma visão clara dos objetivos da sua empresa e controlar as finanças de uma forma fácil e diferente!

[CRIE SUA CONTA GRATUITA AGORA!](#)



# Precisa de ajuda para montar o seu modelo?

Elaboramos o modelo customizado de acordo com as suas necessidades. Levantamos todas as premissas, simulamos cenários e te ajudamos a viabilizar o projeto de forma rápida e acessível.

[ENTRE EM CONTATO!](#)

 [\(41\) 99527-6948](tel:(41)99527-6948)

 [marcio@smart4plan.com.br](mailto:marcio@smart4plan.com.br)

[www.smart4plan.com.br](http://www.smart4plan.com.br)

# Planeje para um futuro melhor!

“

Pense no que você quer hoje e você irá  
gastar o seu tempo.

Pense no que você quer em 5 anos e  
você irá investir o seu tempo!

James Clear

